



## **Satış Düşüşü**

**İnişe Geçmiş Bir Ekonomide Satmak**

**R. ŞAFAK KEKLİK**



Mevcut müşterilerinizi  
canınız pahasına  
koruyun.  
En iyi 10 müşterinizden  
ikisini rakibinize  
kaptırırsanız ne olur?  
Bunun olmayacağından  
emin olmak için planınız  
nedir?



Önemli olan Fiyat değil,  
ilişkidir. En büyük zaaf  
yeni müşteriler ararken  
mevcut müşterilerinizi  
ihmal etmektir.  
İyi ilişkiler kurmak için ne  
gibi yeni yollar  
tasarladınız?



Karnınız tok ve halinizden  
memnunken  
yapmadığınız veya  
ertelediğiniz şeyleri şimdi  
yapma zamanıdır.  
Eğitim bütçeniz nedir?  
Haftalık eğitim  
programınız nedir?





Kalitenizi gözden geçirin  
ve en iyisi olmayan her  
şeyi bir bir yok edin.  
Her şeyi ve herkesi içeren  
şirket içi genel kalite  
kontrolü en son ne  
zamandı? Hangi  
alanlarda en iyi sizdiniz?



Daha önce hiç  
yapmadığınız kadar grup  
iletişimi kurun.

Daha fazla müşteri ve  
potansiyel müşterinin  
önüne çıkmak için 1  
senelik yazılı bir grup  
iletişim planınız var mı?



Kendinizi toplum içinde  
görünen ve bilinen değerli  
bir kimse konumuna  
getirin.  
Sektörünüzdeki, ilk on kişi  
sizin hakkınızda ne  
biliyor? Sizi arıyorlar mı?



Potansiyel müşterilerin  
sizin zirvalarınızı  
dinlemeye zamanları  
olmayabilir.  
Katma değer  
kazandırabileceğiniz beş  
alanı belirlediniz mi?



Şöhretinizi geliştirin,  
çünkü bu şöhretle  
tanınacaksınız.  
Siz orada olmadığınızda  
insanlar sizin hakkınızda  
neler söylüyorlar?





Sadece aylık kotanız  
bazında değil, kim olmak  
istediđinizi temel alan  
kararlar alın.

Bir satış yaptığınızda kısa  
dönem bir uzlaşma mı  
yapıyorsunuz, yoksa uzun  
dönem bir yükümlölük mü  
alıyorsunuz?



Sorunlara sızlanmaktansa  
özüm üretmeye daha  
Çok zaman harcayın.  
Ne için sızlanıyorsunuz?  
Hangi çözümler sizi galip  
yapar?



Tutum öğrenin, zaten iyi  
bir tutumunuz olduğunu  
düşünmeyin.

Her sabah ne  
okuyorsunuz? Yoksa  
sadece TV mi  
seyrediyorsunuz?



Harcamayın, yatırım  
yapın.

Her gün kendinize ne  
kadar zaman yatırım  
yapıyorsunuz?



Kendiniz ile başkaları  
arasında gerçek bir fark  
yaratın.

Sizin hakkınızda  
hatırlanmaya değer ne  
var? Sizde farklı olan  
nedir?



Yeni yeni kurallar internet  
ve e-ticareti kapsar.  
Sizin Web sitenizdeki  
VAY... nedir?





Yaraticılık alışmaları  
yapın.

Son 3 ayda yaraticılık  
zerine ne okudunuz?



Reddedilmenin sevincini  
öğrenin.  
Birisi size hayır dediğinde  
ne diyorsunuz? Ne  
söylemelisiniz? Ne  
söyleyebilirsiniz?



Diğerleri uyurken siz  
çalışın.  
Çalışma saatleriniz  
nelerdir? TV saatleriniz  
nelerdir?



Gece insanı değil, gündüz  
insanı olun.  
Sabahın erken  
saatlerinde ne  
yapıyorsunuz? Bařka ne  
yapıyor olabilirdiniz?



İş dışında yaptıklarınız  
işteki başarılarınızı  
belirleyecektir.  
Geceleri, gündüz insanı  
olmanızı engelleyecek ne  
yapıyorsunuz?



Hedeflerinizi gözünüzün  
önüne koyun ve onları  
günde iki kez okuyun.  
Üzerinde bile  
çalışmadığınız ne  
hedefleriniz var?





Günlük dozunuzu  
belirleyin ve ne olursa  
olsun onu yapın.  
En büyük hedefinize  
doğru her gün  
yapabileceğiniz en küçük  
parça nedir?



Başarmak için çalışın  
yoksa yarış  
kazanamazsınız.  
Daha ekonomik daha  
etkili ve akıllı olmak için  
ne yapabilirsiniz?



Birisi size sorduğunda ne yapıyorsun diye siz yaptığınız işi söylersiniz. İnsanlar size nasıl gidiyor? Diye sorduklarında ne cevap verirsiniz?



Başarı şirketinize bağlı  
değil size bağlıdır.  
Sorumluluğu üstlenin.  
Sorumluluğu almış  
olmanız gereken şeyler  
için kimi suçluyorsunuz?



4 yaşımda bakkalda  
annenizden şeker  
isterken ve hayır'ı cevap  
olarak kabul etmezkenki  
gösterdiğiniz kararlılığınızı  
yeniden kazanın.  
Çok çabuk mu pes  
ediyorsunuz?



Aslında olacak olan iki  
şey var.

Basit cevaplar.

Çok çalışma.

Ben burada savaşıyor  
olacağım, bir kez daha  
başkaları sızlanırken ben  
satıyor olacağım.